

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE

Programme pédagogique

⇒ Enseignement technologique et professionnel

- ↳ Prospection et suivi de clientèle : Techniques et Stratégies
 - Le Processus de vente de l'entreprise
 - Les techniques et stratégies de prospection
 - Les supports du suivi des opérations commerciales
 - Les outils de gestion dans l'activité du vendeur
- ↳ Communication – Négociation
 - Le développement personnel du vendeur
 - La communication
 - La communication orale
 - La communication écrite
 - La communication visuelle
 - Les techniques de négociation commerciale
- ↳ Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente,
 - La recherche d'informations sur Internet et son exploitation
 - La gestion de l'information au travers d'Intranet et des réseaux locaux
 - L'élaboration et la production de synthèses écrites informatisées
 - L'élaboration et la production de documents commerciaux multimédias
- ↳ Mercatique,
 - La démarche mercatique,
 - La demande,
 - L'offre de l'entreprise,
 - L'entreprise et son marché,
 - La force de vente dans l'entreprise.
- ↳ Économie d'entreprise.
- ↳ Droit.

⇒ Enseignement général

- ↳ Français,
- ↳ Histoire – Géographie – Éducation civique,
- ↳ Mathématiques,
- ↳ Langue vivante 1 : Anglais, Langue vivante 2 : Espagnol,
- ↳ Éducation artistique - Arts appliqués,
- ↳ Prévention Santé Environnement.



CFI Formation – 59, avenue du Brézet – 63100 CLERMONT-FERRAND
Tél. 04 73 90 21 52 – Fax 04 73 90 93 10 – Internet : www.cfi63.fr

S.A.R.L. au capital de 50 000 € - R.C. 91 B 436 - SIRET 383 203 098 00025 - APE 6201Z
Déclaration d'existence organisme de formation n°8 3 63 01 899 63 - Domiciliation Bancaire : B.N.P. Clermont-Fd 30004-01232 – 00024037203 - 38